

2023年3月期 第2四半期

# 決算説明資料

コネクシオ株式会社

9422 / 東証プライム市場



## ご説明内容

1. 2023年3月期 第2四半期 決算概要
2. セグメント別の取組み
3. 2023年3月期 業績予想・配当予想

免責事項：当社が開示する情報の中には、「将来の見通しに関する記述」が含まれていることがありますが、これらは現在において入手可能な情報及び仮定に基づき当社が作成したものであり、その内容を保証するものではありません。実際の業績等はさまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

## 1. 2023年3月期 第2四半期 決算概要

23/3期

2Q累計

全社業績

売上高： 89,465 百万円 (+ 0.3%)

営業利益： 1,392 百万円 (▲59.2%)

四半期純利益： 811 百万円 (▲67.9%)

キャリア代理店ビジネス収益の減少を  
独自ビジネス収益や販売管理費削減で  
補えずに大幅減益

コンシューマ

事業

売上高： 82,030 百万円 (▲ 0.0%)

営業利益： 2,268 百万円 (▲48.9%)

販売台数の落ち込み (▲19.3%) と、  
前年2Qからの手数料体系変更の影響に  
より、キャリア代理店ビジネス収益が  
減少し減益

法人事業

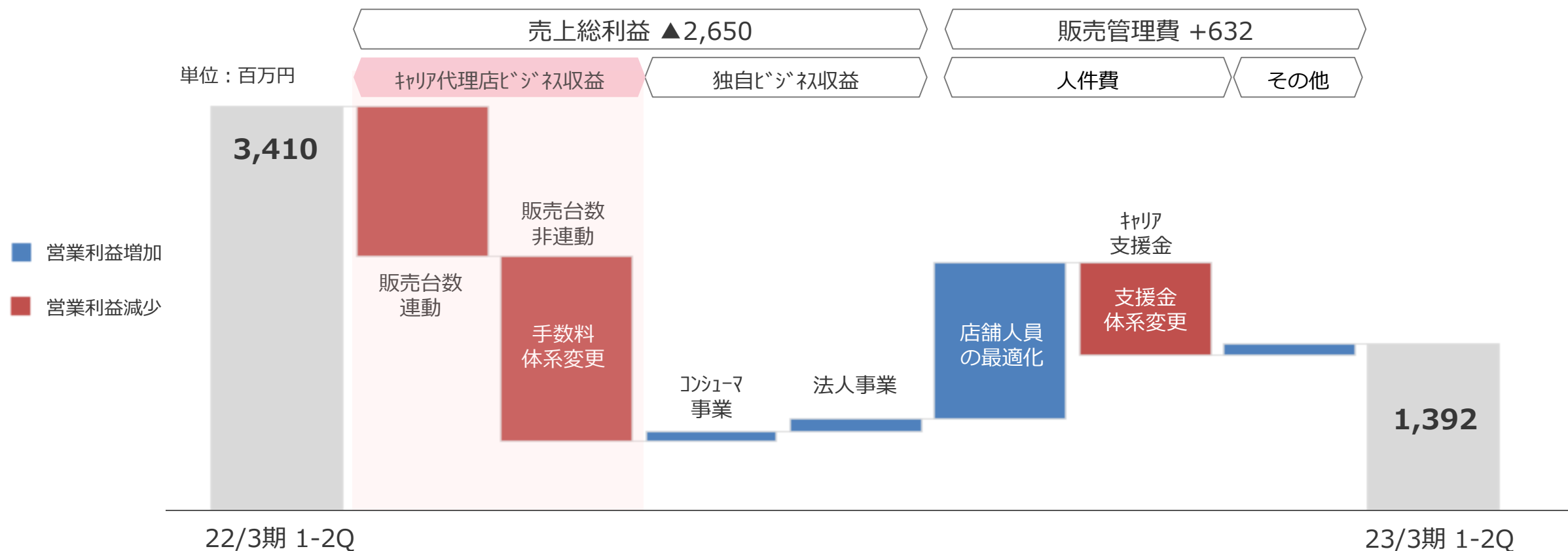
売上高： 7,435 百万円 (+3.4%)

営業利益： 1,291 百万円 (+8.0%)

Mobile WorkPlace 等の独自ビジネス収  
益、キャリア代理店ビジネス収益が共  
に伸長し増益

# 営業利益の増減要因（第2四半期累計期間）

- 売上総利益は、販売台数の減少、販売台数非連動収益の減益（期初想定通り）により10.1%減少
- 販売管理費は、通信キャリアからの支援金減少（期初想定通り）を店舗人員の最適化やオペレーション改革による人件費削減で補い2.8%減少



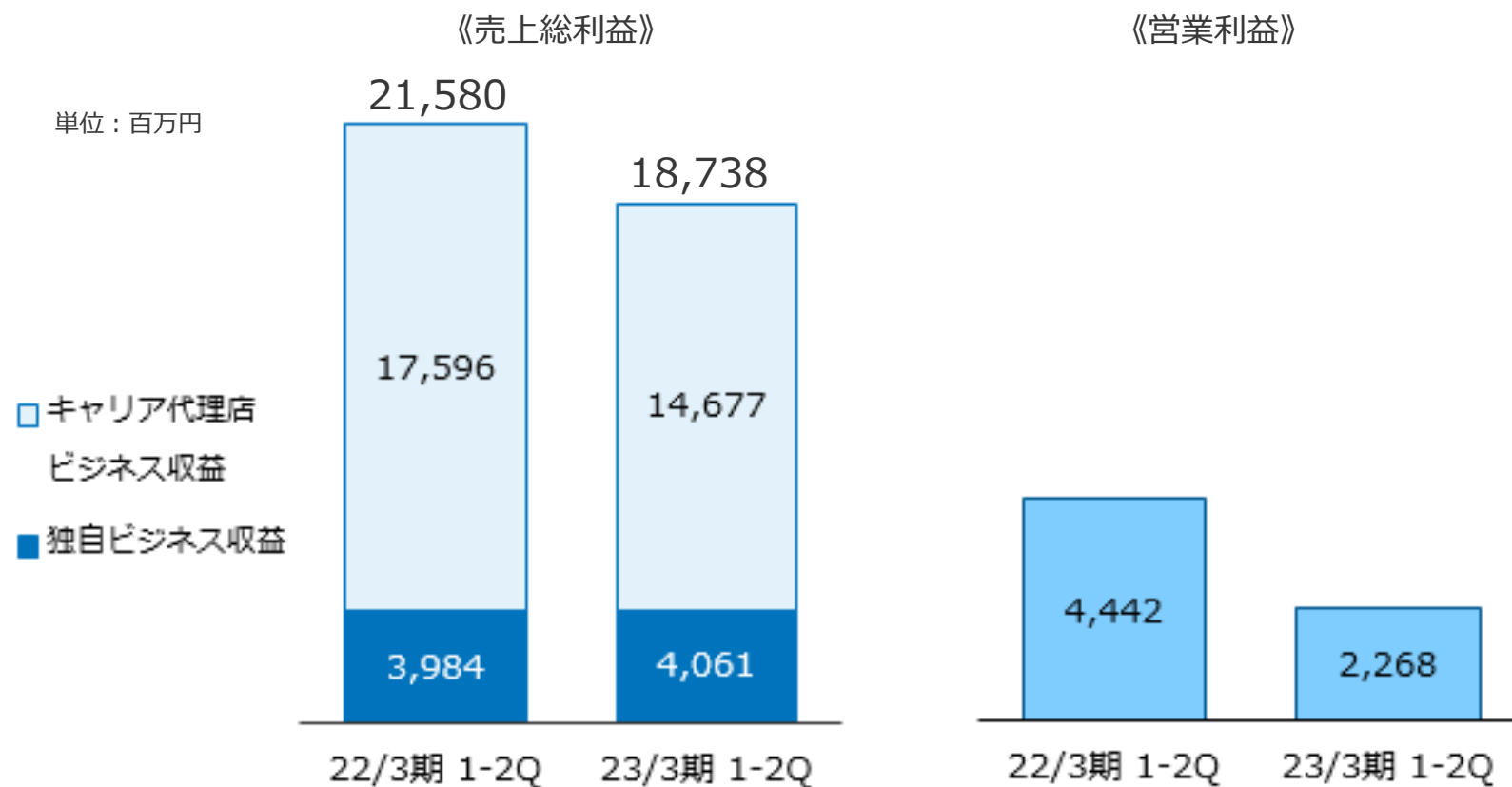
# 決算ハイライト（第2四半期累計期間）

- 販売台数は18.6%減少したものの、売上高は商品売上単価の上昇により前年同期並み
- 四半期純利益は、営業利益の減少に加え、前年同期に退職給付制度改定益等の特別利益を計上した影響もあり67.9%減少

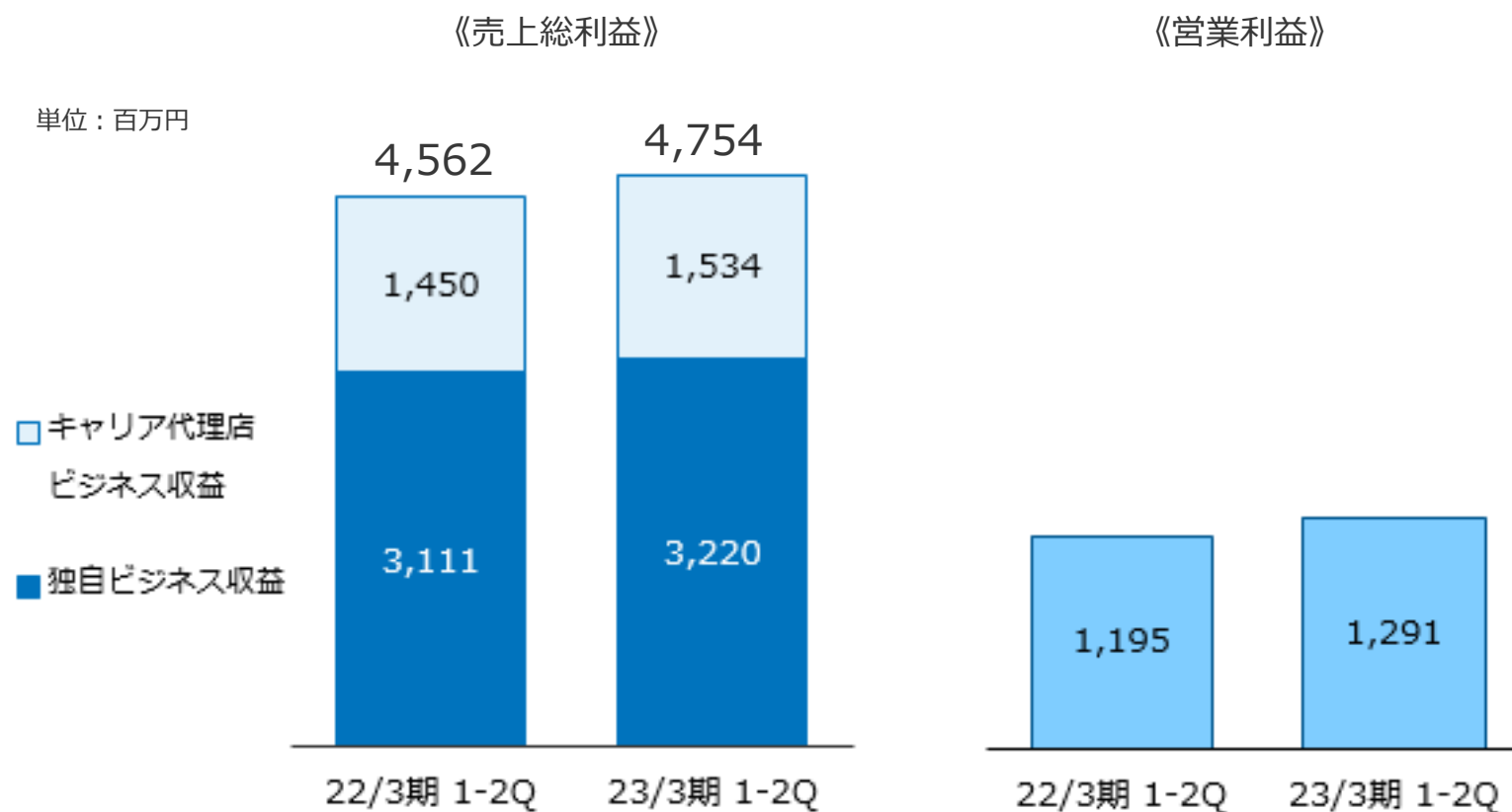
[単位：万台/百万円]	22/3期 1-2Q	23/3期 1-2Q	増減率 B/A	23/3期予想	進捗率 B/C
	A	B		C	
販売台数	89.7	73.0	▲18.6%	184.0	39.7%
売上高	89,224	89,465	+0.3%	200,000	44.7%
売上総利益	26,143	23,493	▲10.1%	—	—
キャリア代理店ビジネス収益	19,047	16,211	▲14.9%	—	—
独自ビジネス収益	7,096	7,281	+2.6%	—	—
販売管理費	22,732	22,100	▲2.8%	—	—
営業利益	3,410	1,392	▲59.2%	8,600	16.2%
コンシューマ事業	4,442	2,268	▲48.9%	10,000	22.7%
法人事業	1,195	1,291	+8.0%	3,300	39.1%
経常利益	3,472	1,469	▲57.7%	8,700	16.9%
税引前四半期純利益	3,793	1,315	▲65.3%	—	—
四半期純利益	2,526	811	▲67.9%	5,700	14.2%

# コンシューマ事業

- 売上総利益は、取替販売台数の落ち込み、販売台数非連動収益の減益によりキャリア代理店ビジネス収益が減少し13.2%減少
- 販売管理費は、店舗人員の最適化やオペレーション改革推進の結果、キャリア支援金減少を補い3.9%削減



- 独自ビジネス収益は、Mobile WorkPlace（モバイルワークプレイス）等が堅調に推移し3.5%増加
- キャリア代理店ビジネス収益は、KDDIの施策により伸長し5.8%増加





# 決算ハイライト（第2四半期会計期間）

- 売上総利益は販売粗利単価の改善が見られたものの、手数料体系変更の影響が大きく7.4%減少
- 販売管理費はオペレーション改革が進み3.4%削減したものの、売上総利益の減少を補えず四半期純利益は49.5%減少

[単位：万台/百万円]	22/3期 2Q	23/3期 2Q	増減率 B/A	23/3期 1Q
	A	B		
販売台数	44.1	35.7	▲19.1%	37.2
売上高	43,197	44,017	+1.9%	45,448
売上総利益	12,855	11,903	▲7.4%	11,589
キャリア代理店ビジネス収益	9,187	8,155	▲11.2%	8,056
独自ビジネス収益	3,668	3,748	+2.2%	3,533
販売管理費	11,336	10,948	▲3.4%	11,151
営業利益	1,519	954	▲37.2%	437
コンシューマ事業	1,928	1,278	▲33.7%	990
法人事業	721	753	+4.4%	537
経常利益	1,564	966	▲38.2%	503
税引前四半期純利益	1,573	829	▲47.3%	486
四半期純利益	1,039	525	▲49.5%	286

**CONEXIO**

人をつなぐ、価値をつなぐ

## 2. セグメント別の取組み

# コンシューマ事業 ～事業環境変化とキャリア代理店ビジネスの取り組み～

- 通信キャリアの新規偏重施策を背景とした過度な価格競争は沈静化しつつあり、販売粗利単価は持ち直しの傾向
- 来店予約枠の拡大や集客力のある複合施設への出店により販売台数を増加させ業績回復に努める

課題		対策	現状と下期の取り組み	効果
1	販売強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>集客力の向上</li> <li>出張販売の強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>店舗稼働の効率化による来店予約枠の拡大</li> <li>出張販売専任チームの組織化と集客力のある複合施設での積極的な営業活動展開</li> </ul>	販売台数増加・ キャリア指標向上 による収益増
2	店舗網の再構築 (店舗戦略見直し)	<ul style="list-style-type: none"> <li>最適配置、統廃合</li> <li>ダウンサイジング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エリア内最適化を鑑み、不採算店舗を中心に統廃合を推進（今年度中に10店舗程度予定）</li> <li>立地と客層を考慮し営業時間を店舗毎に最適化</li> </ul>	筋肉質な 収益体制の構築 (コスト削減)
3	オペレーション改革	<ul style="list-style-type: none"> <li>コンタクトセンター機能拡充</li> <li>店舗とリモート接客との連携（オンラインセンター）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>共通業務の集約化により店舗稼働の効率化を推進</li> <li>コンタクトセンターは受付業務の拡充を推進</li> <li>オンラインセンターでのリモート接客は、直営65店舗から対象店舗を拡大し、質の高いノウハウを構築</li> </ul>	

# コンシューマ事業 ～リアルショップのサービス領域拡大～

- 当社直営のキャリア認定ショップは、従来のショップ業務の効率化によりキャパシティを拡大
- 暮らしのスマホ教室や自治体と連携してのスマホ活用講座を展開し、独自ビジネス拡大を推進

## キャリア代理店ビジネス

- 1.販売強化
- 2.店舗網の再構築
- 3.オペレーション改革



構造改革による効率化



## 独自ビジネス・新サービス

### 独自商材の販売

スマホ周辺商材の取扱強化  
自社商品の拡大



### 暮らしのスマホ教室

友達と楽しめるコースの充実  
教室網の拡大を推進



### 自治体等との連携

マイナカード申請サポート  
行政手続きスマホ活用講座等



リアル接客拠点としてのサービス拡大と価値向上

# コンシューマ事業 ～独自ビジネスにおける新商材の展開～

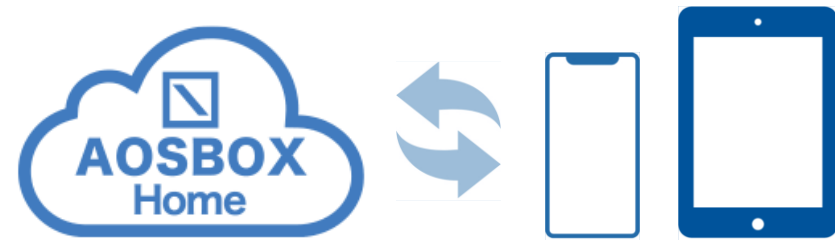
- スマホ関連商材を中心に自社企画開発商品の展開を開始、第一弾のスマートフォン用保護フィルム「LUMIERA（ルミエラ）」は、当社直営店にて販売好調
- nexiパッケージは、クラウドサービス「AOSBOX Home」の取り扱いを開始

## 特殊反射防止フィルム「LUMIERA」



## 「nexiパッケージ」のサービス拡大

容量無制限で画像・動画等をバックアップ可能な「AOSBOX Home」の提供開始



# コンシューマ事業 ～新たな取り組みとして暮らしの相談窓口を展開～

- コネクシオは「ほけんの窓口」とともに、「暮らしの相談窓口」の展開をスタート
- 保険の相談はもちろん、スマホの料金相談や資産運用、生活を豊かにするための情報提供が受けられる新コンセプトショップ

## 暮らしの相談窓口 海老名ビナガーデンズパーチ店

「暮らしの相談窓口」では「ほけんの窓口」「スマホの窓口」2つのサービスを提供

### ほけんの窓口

専門資格を持ったプロが、保険や家計のご相談に対応、ご加入後も継続的にサポート

### スマホの窓口

- ・ スマホ料金相談
- ・ スマホでまなびの窓口

最新のテーマを扱った講座や個別相談会を毎日開催

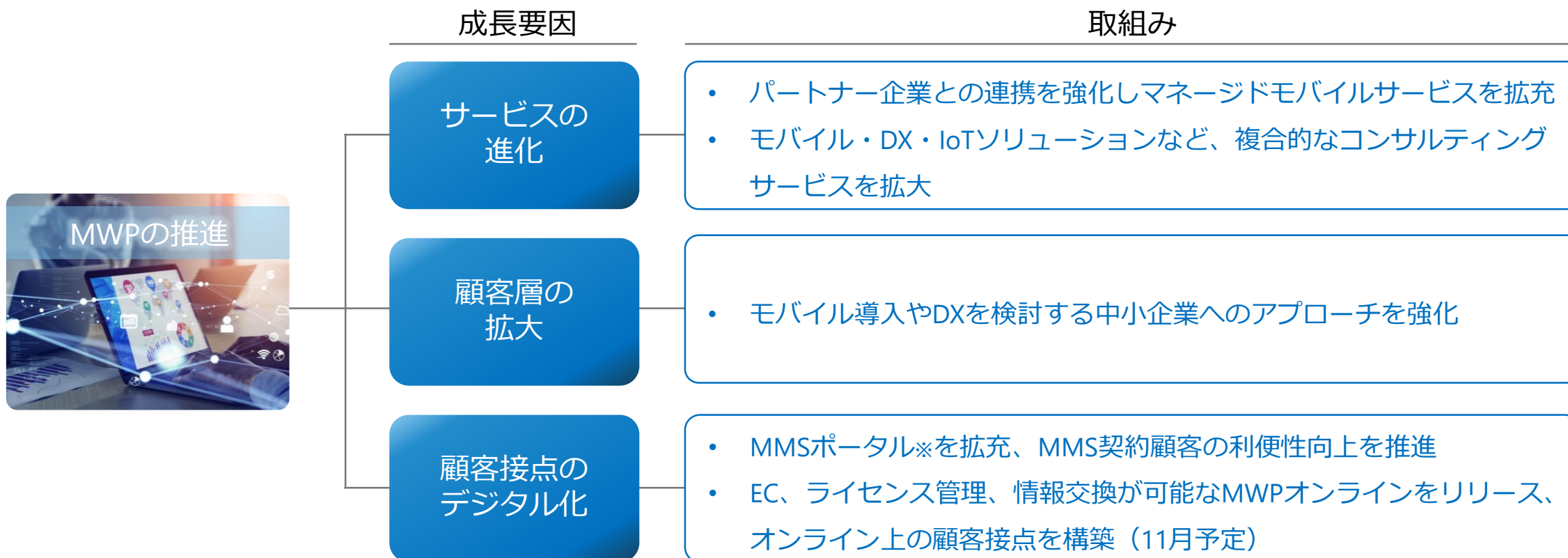


【参考】プレスリリース 22/10/6 コネクシオと「ほけんの窓口」が新コンセプトショップ「暮らしの相談窓口」をオープン



モバイルとクラウドサービスにより、いつでも・どこでも・誰でも仕事ができる環境基盤の提供  
(職場環境のデジタルシフトを支援)

## ● Mobile WorkPlaceを推進するための3つの成長要因とそれぞれの取組み

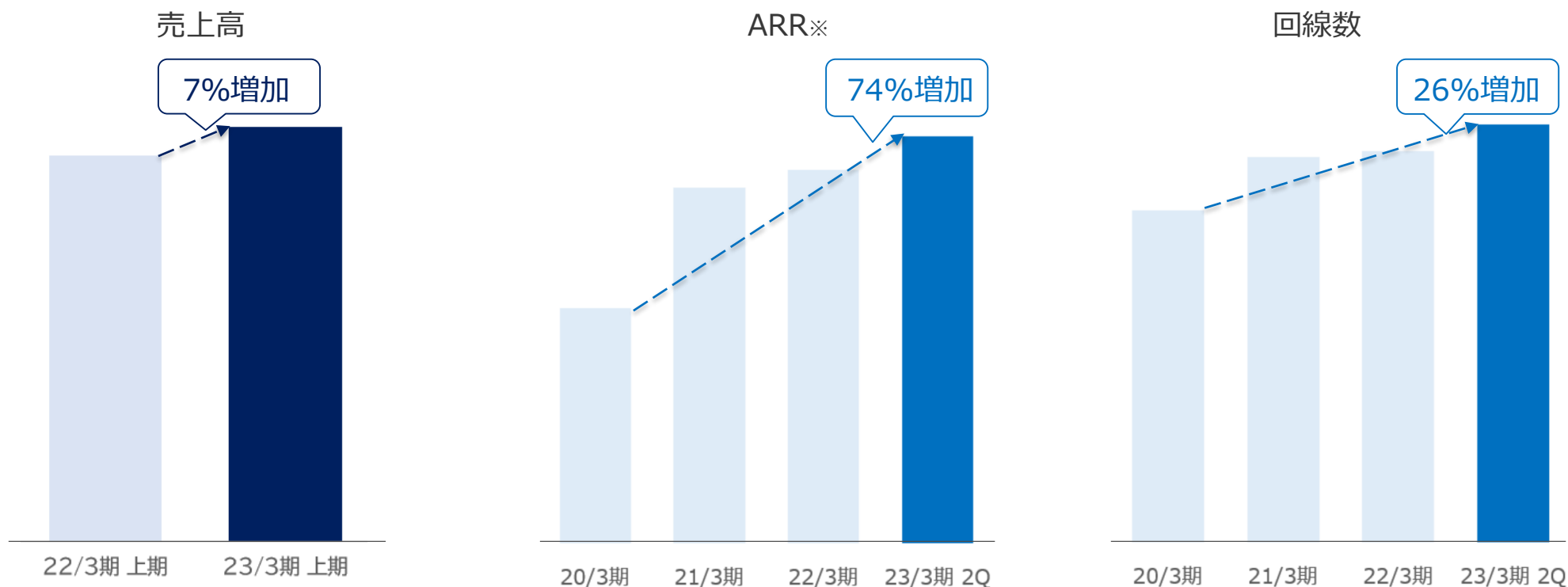


※ MMS (マネージドモバイルサービス) ポータル: お問合せや申請・注文が可能な会員顧客向けポータルサイト

# 法人事業 ～マネージドモバイルサービスの成長～

- コネクシオが持つノウハウと、専門性を有した各分野のパートナー企業様との強固なパートナーシップにより、従来のビジネスの枠を超え、各種通信デバイスとクラウドソリューションの領域を拡大
- マネージドモバイルサービスを中心としたモバイルワークプレイスの推進により独自ビジネスは拡大、法人事業の成長を牽引

## < マネージドモバイルサービス実績推移 >



※ Annual Recurring Revenue : 期末時点での月次リカーリングレベニュー（継続的な固定収益）に12を乗じて算出



# サステナビリティの取組み

- 企業理念である「人をつなぐ、価値をつなぐ」の実現に向け、当社を取り巻く外部環境の変化に柔軟に対応、事業と一体となったサステナビリティへの取組みにより経済社会全体の活性化に貢献

## コネクシオのサステナビリティ

### サステナビリティ方針の改定

#### サステナビリティ方針



### 人権方針の策定

#### 人権の尊重

##### 人権方針・基本的な考え方

当社は、当社の企業理念、企業行動基準、サステナビリティ方針に基づき、「人権方針」（以下、本方針）を定め、持続可能な未来に向けて、人をつなぎ、価値をつなぎ、全てのステークホルダーの人権を尊重します。

当社と関わる全ての人々の人権と個性を尊重し、人権尊重を促進する責任を果たしてまいります。

### 統合報告書の発行



## 3. 2023年3月期 業績予想・配当予想

## 2023/3期 業績予想

- キャリア代理店ビジネス収益の落ち込みにより業績の進捗状況は厳しいものの、販売粗利単価増加に向けての取り組みやコスト削減により業績回復に努める
- 現段階で2022年4月27日に発表した通期の業績予想に変更はない
- 今後何らかの変化がある場合には、適切に開示を予定

[単位：万台/百万円]	22/3期 実績 A	23/3期 予想 B	増減率 B/A
売上高	193,247	200,000	+3.5%
営業利益	8,072	8,600	+6.5%
コンシューマ事業	9,568	10,000	+4.5%
法人事業	3,100	3,300	+6.4%
経常利益	8,202	8,700	+6.1%
当期純利益	5,618	5,700	+1.5%

# 配当方針・配当予想

## 配当方針

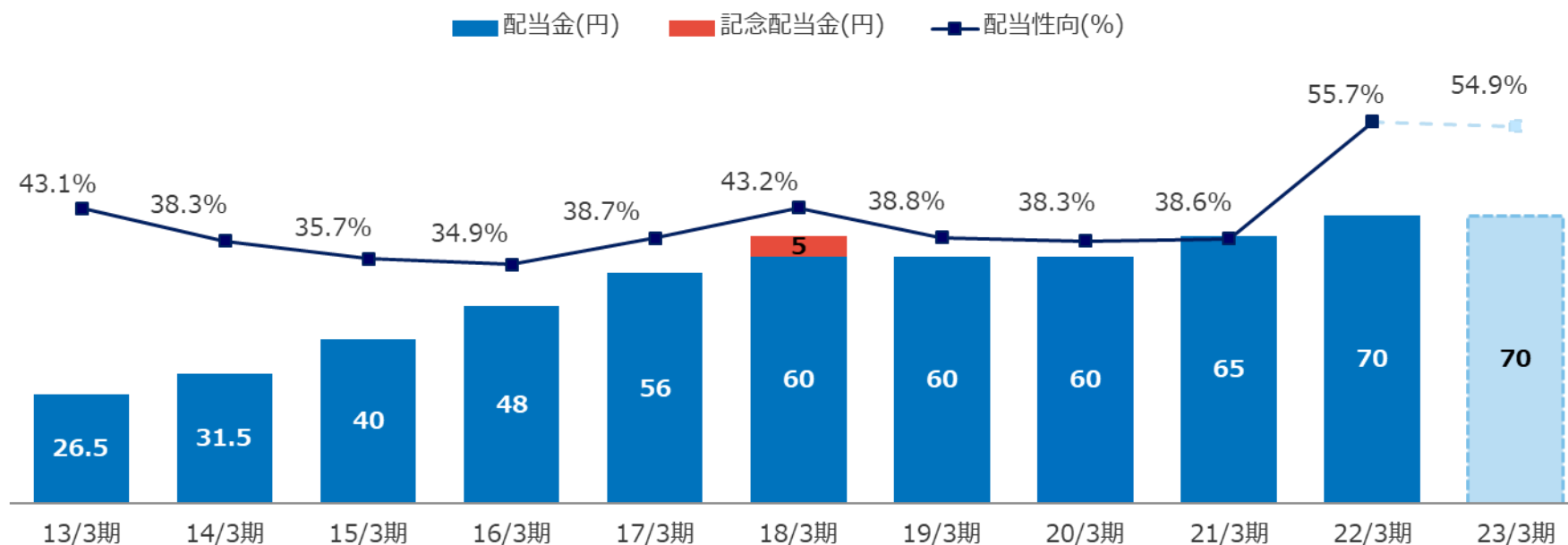
➤ 配当性向40%を目処とし、安定的な配当を継続して行えるよう業績の向上に努める

## 配当予想

➤ 23/3期 年間配当金：70円（中間35円、期末35円）

➤ 厳しい経営環境ではあるが、株主への安定配当は継続可能であり、中間配当同様、期末配当35円も堅持する方針

## 配当金の推移



**CONEXIO**

人をつなぐ、価値をつなぐ

## 参考資料

# 会社概要・沿革

商号	コネクシオ株式会社 CONEXIO Corporation
本社	東京都港区虎ノ門4-1-1 神谷町トラストタワー7階
資本金	2,778百万円
決算期	3月(年1回)
設立	1997年8月
事業内容	携帯電話の卸売・販売及び携帯電話を利用したソリューションサービスの提供
主要株主	伊藤忠商事株式会社
従業員数	5,473名 (2022年9月30日現在)
取引銀行	みずほ銀行/三井住友銀行/三井住友信託銀行/三菱UFJ銀行
株式上場市場	東証プライム (証券コード9422)



- 1997 伊藤忠商事（株）の業務受託会社としてアイ・ティー・シーネットワーク（株）を設立
- 2002 伊藤忠商事（株）より一次代理店としての地位を承継
- 2006 東証二部上場
- 2007 （株）イドムコココミュニケーションズと合併  
東証一部銘柄に指定
- 2008 （株）日立モバイルの移動体通信事業を会社分割により承継
- 2012 パナソニックテレコム（株）と合併
- 2013 **コネクシオ（株）**に商号変更
- 2017 会社設立20周年
- 2022 本社を東京都港区に移転  
東証プライム市場に移行

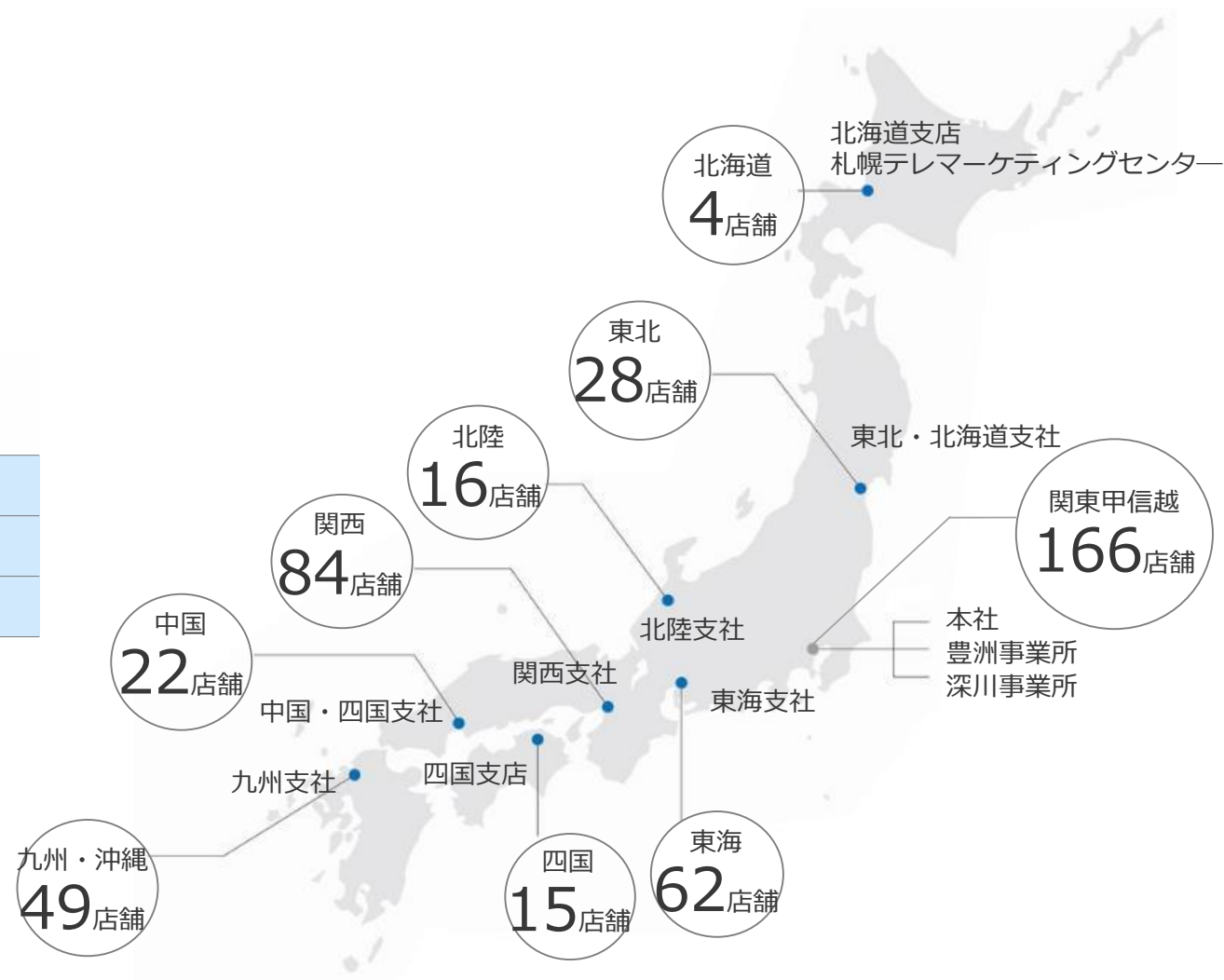
# 事業所・店舗展開

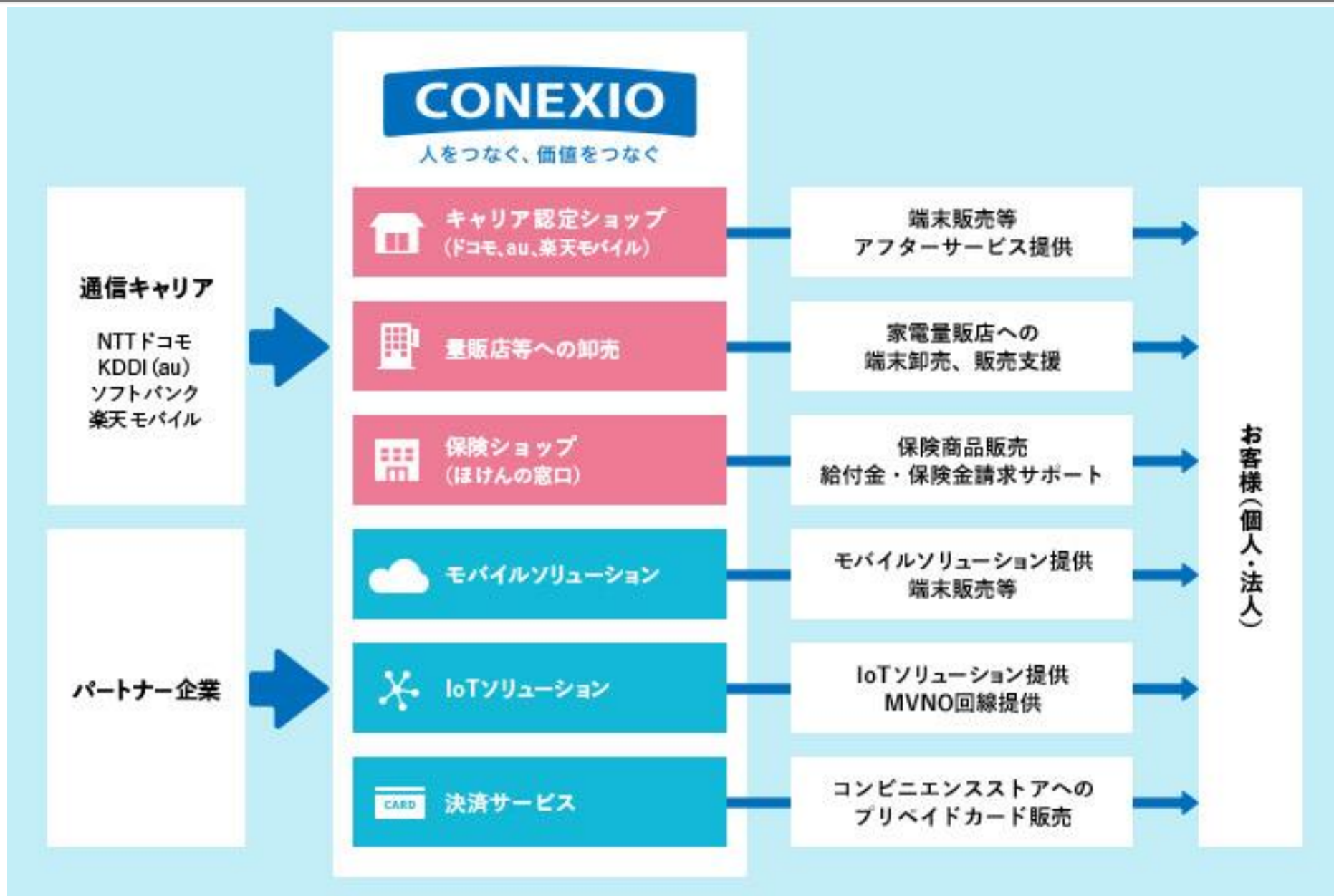
東名阪を中心に全国に **446** 店舗を展開

店舗内訳 (2022年9月30日現在)

	ドコモ ショップ	au ショップ	楽天モバイル ショップ	ほけんの 窓口	計
直営	238	24	41	5	308
運営委託	124	14	0	0	138
計	362	38	41	5	446

※auショップにはUQスポット1店舗を含みます。







## キャリア認定ショップ

NTTドコモ、KDDI (au)、楽天モバイルのキャリア認定ショップを全国に展開しています。“お客様に選ばれる”付加価値の高いショップづくりを進めています。



### 端末販売・アフターサービス提供

スマートフォン等の特徴・機能をしっかりと把握したスタッフがお客様のご要望に適した商品を販売するほか、スマートフォンをより楽しんでいただくための関連サービスやアクセサリ等のご提案を行います。

## 保険ショップ

ほけんの窓口グループ株式会社とパートナー契約を締結し、「ほけんの窓口」の運営を行っています。



## 量販店等への卸売

家電量販店にスマートフォン等の卸売を行うとともに、店頭での販売支援を行います。また、物流・開通センターは、迅速な在庫流通と精度の高い開通作業により店頭販売を強力にバックアップします。



### 販売支援

販売員を派遣し、店頭での販売をサポートしています。また、料金診断やスマートフォンのお悩み相談にも積極的に対応し、お客様のご要望に寄り添った販売活動を支援しています。

## ほけんの窓口

生命保険・損害保険の比較推奨を行い、お客様の生活に必要な保障（補償）をご提案・ご提供しています。お客様のご意向に沿った保険商品のご提案から給付金・保険金請求のサポートまで幅広く対応しています。

## スマートフォン向け独自サービス

スマートフォンをより楽しんでいただけるサービス・コンテンツを提供しています。



### 暮らしのスマホ教室

「暮らしのスマホ教室」は、スマホの操作・活用をお手伝いするコネクシオ独自のスマホ教室です。



## nexi スマホサポート

有料会員サービス「nexi (ネクシィ) スマホサポート」は、かんたんな操作でいつでも好きな場所でスマホ操作の学習ができ、ドコモショップをさらに便利にご利用いただける、コネクシオ独自サービスです。

## モバイルソリューション

法人のお客様に対して、スマートデバイスを利用したソリューションサービスを提案します。また、お客様ごとのニーズに合わせたマネージドモバイルサービスや端末設定（キッティング）を通じて、お客様の事業活動をサポートします。



### モバイルワークプレイス

モバイルソリューションの導入・運用・管理に関する豊富な知見や実績をもとに、いつでもどこでもモバイルやクラウドアプリケーションを用いて働くことができる環境「Mobile WorkPlace」を提供しています。

### マネージドモバイルサービス

スマートデバイスの管理運用業務を代行するサービス。専門スタッフが常駐するカスタマーリレーションセンターを完備し、利用方法の問い合わせに対応や端末紛失時等の緊急対応をはじめ、多様化する管理業務にも一貫して対応します。

### 端末設定（キッティング）

事前に端末設定を済ませてから、納品を行います。お客様各社で異なるセキュリティポリシーに合わせた設定や業務アプリケーションの設定まで、幅広く対応したサービスを提供しています。

## IoTソリューション

20年超のM2M / IoT経験を持つエンジニア、様々な業界で知見豊富な中堅、新しい発想と行動力溢れる若手社員が、IoTの新規導入支援と30万箇所のお客様サポートに日々尽力しています。



エッジコンピューティング・ゲートウェイ  
[CONEXIOBlackBear]



お客様の業務課題やお困りごとを低コスト&短納期で解決するために、最適なプロダクトとソフトウェアを組み合わせ、お客様仕様にカスタマイズしたソリューションをご提供します。ソリューション導入後もお客様に寄り添い、システム運用の支援や導入効果の検証など、アフターサポートもお任せください。

## 決済サービス



コンビニエンスストアへのプリペイドカードの販売やプリペイドカードの発行ビジネスを行っています。



### MVNO回線提供 (TRIBE-biz)

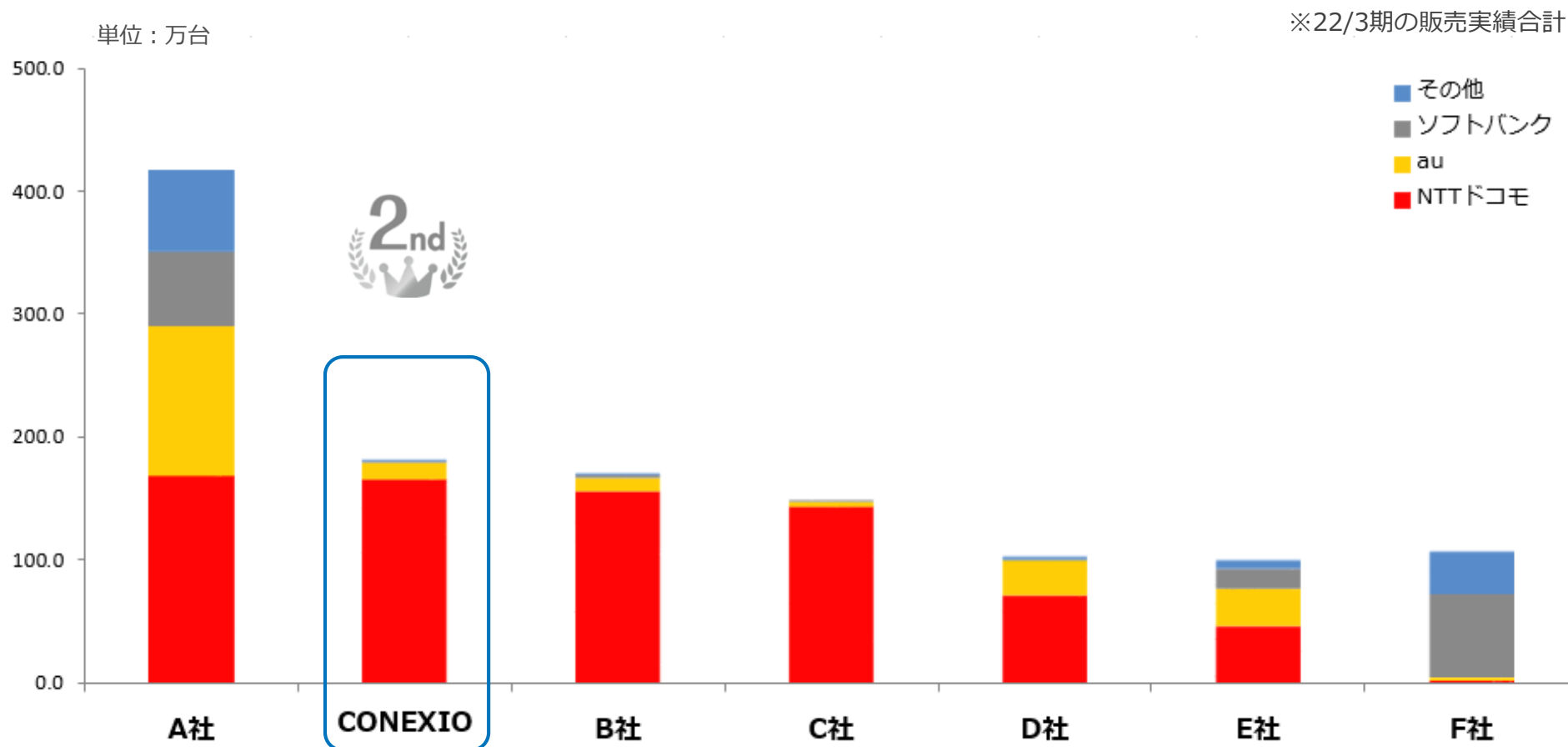
法人向けのインターネット回線やセキュアで高品質なVPN (Virtual Private Network) 等、お客様のニーズに合わせた通信インフラサービスを提供しています。



モバイルとクラウドサービスにより、いつでも・どこでも・誰でも仕事ができる環境基盤の提供  
(職場環境のデジタルシフトを支援)



## 業界第2位の代理店 総販売台数180万台規模



出典：MM総研資料を元に当社作成

# 2023/3期の注力事項

- 事業環境の変化に適合し、キャリア代理店ビジネスの収益性改善を推進
- 成長分野にリソースを傾注し、必要な機能補完を行いながら独自ビジネスの成長を加速

	キャリア代理店ビジネス	独自ビジネス
コンシューマ事業	キャリアショップビジネスの収益性改善	暮らしのスマホ教室およびデジタルライフサポート事業の推進
法人事業	営業体制の再構築および営業手法の高度化による収益確保	Mobile WorkPlaceおよびIoTソリューション強化
全社共通	生産性向上の追求 システム化・デジタル化の加速 / 業務の徹底したスリム化	
	経営基盤の強化	
	SDGs経営	

## 1

### 情報格差の解消と豊かな情報社会の実現

ICT利活用を通じたコミュニケーション社会の発展に貢献



#### 利用者向けデジタル活用支援推進事業（地域連携型）

総務省が推進する本事業を受託。公民館などの公共施設を利用して、スマホの基本的な利用方法と行政手続きに関する講座を実施。2022年度は32自治体で実施予定。



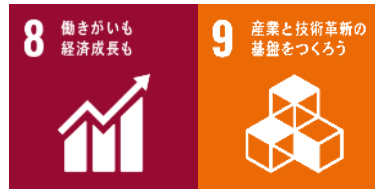
#### 暮らしのスマホ教室

キャリア認定ショップで実施している無料のスマホ教室でいただいたご要望をもとに、有料のスマホ教室を実施。マンツーマン・個別指導や、習熟度に合わせた多彩なカリキュラムをご用意。



### ビジネス社会のDX推進

5G/AI/IoTなどの最新テクノロジーの提供によるビジネス課題の解決



Mobile WorkPlaceやSmart Ready IoTの提供を通じて、顧客のデジタル変革(DX)をワンストップで支援



## 3 事件・事故の発生防止と自然災害に強い社会づくりへの貢献

地域社会のサイバー犯罪に対する対処能力の向上とIoT技術を活用した防災・減災への貢献



### 地方自治体の水災害の防災・減災に寄与

河川等に「IoT河川観測システム」（IoTゲートウェイ含む）を設置し水位計測データを収集・活用



### 安全で良質な水の安定供給の推進

水道設備に「予兆監視システム」（IoTゲートウェイ含む）を設置し劣化状況を監視する予兆保全を実現





## 4

### 環境問題への取組み

二酸化炭素排出量の削減と資源リサイクルの推進



#### 再エネ100宣言 RE Action参加・TCFD提言賛同表明

2021年8月に「再エネ100宣言 RE Action」に参加。コネクシオが直接電力契約を締結する全ての拠点には2023年までに、その他の拠点は2030年までに再エネ100%に切り替える目標を設定。また、2020年10月には「TCFD提言」へ賛同を表明するとともに「TCFDコンソーシアム」に参加。



## 5

### ダイバーシティ & インクルージョンの推進

多様な人財が活躍できる働きやすい環境づくり



#### ダイバーシティ推進委員会を発足

多様な人財が活躍できる働きやすい環境づくりのさらなる推進を目的に、2020年10月にダイバーシティ推進委員会を発足。



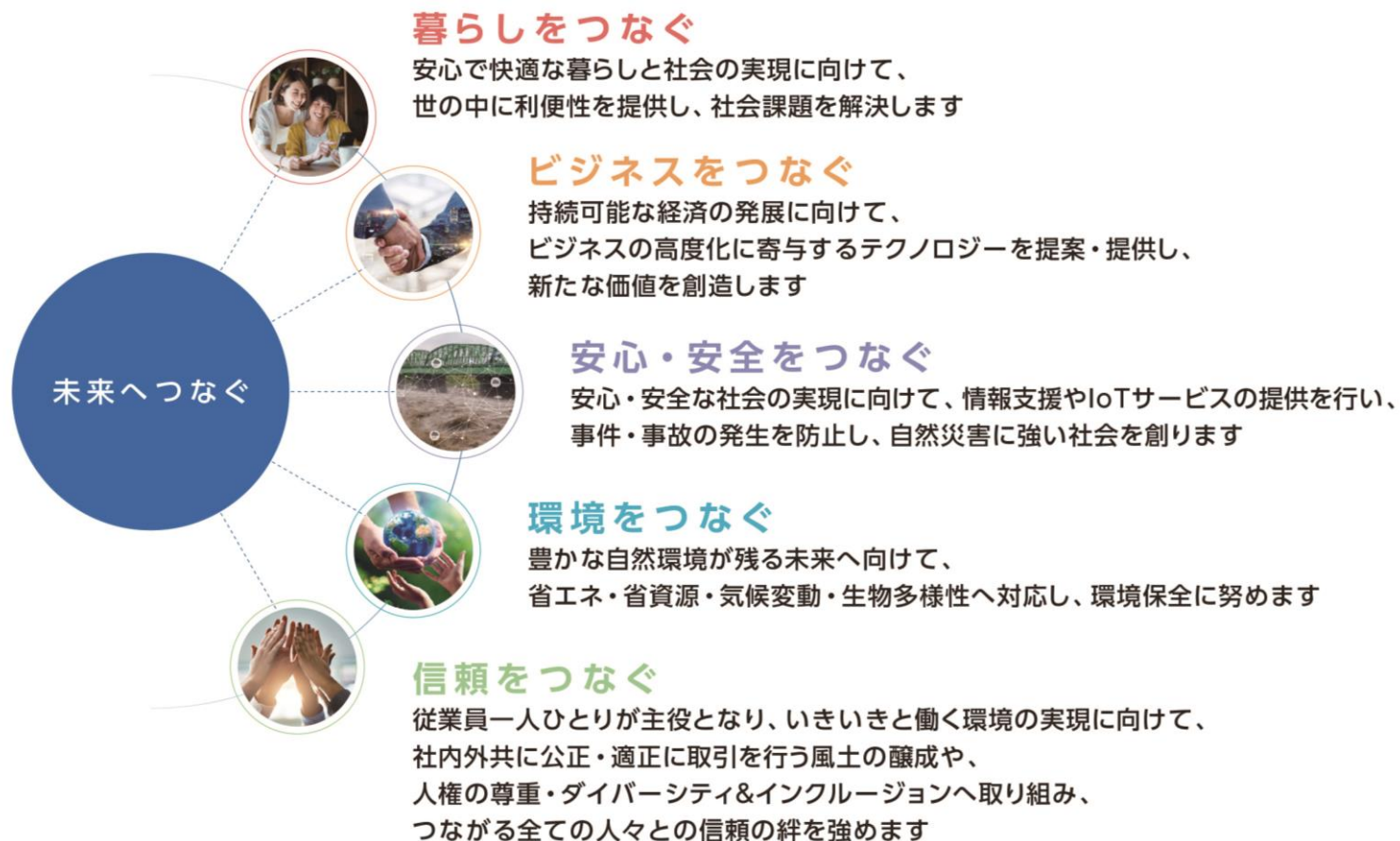
## ESG

### サステナビリティ方針

明確な方向性を示し、5項目の重要課題（マテリアリティ）を推進、  
本業・専門分野を通じたSDGs経営を実践

## 未来へつなぐ

コネクシオは  
持続可能な未来に向けて、  
人をつなぎ、価値をつなぎ、  
事業を通じて  
社会課題の解決に取り組みます



## ESG

### 人権方針

人権を尊重する企業経営実現のため、新たに人権方針を策定、  
人をつなぎ、価値をつなぎ、全てのステークホルダーの人権を尊重

1. 適用範囲・ビジネスパートナーへの期待	本方針は、当社の全ての役員及び従業員に対し、適用されます。また当社は、ビジネスパートナーやその他関係者に対して本方針を支持し、人権の尊重に努めて頂くよう働きかけていきます。
2. 国際規範の支持・尊重	当社は、「世界人権宣言」や、国際労働機関（ILO）の「労働における基本的原則及び権利に関する宣言」など、人権に関する国際規範を支持します。また、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権を尊重してまいります。
3. 適用法令順守と国際的に認められた人権の尊重	当社は、日本国はもとより、事業活動を行うそれぞれの国または地域における法と規制を遵守します。また国際的に認められた人権と各国・地域の法令等の間に矛盾がある場合は、国際的な人権原則を最大限尊重するための方法を追求していきます。
4. 推進体制	当社は、本方針の実効に責任を持つ担当役員を明確にし、実効性を担保します。
5. 人権デューデリジェンス	当社は、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権への負の影響を特定し、その防止及び軽減を図り、またこれらについての説明責任を果たすため、人権デューデリジェンスを実施していきます。
6. 救済・是正	当社の事業活動が、人権に対する負の影響を引き起こした、或いは関与が明らかになった場合、適切な手続き・対話を通じてその是正に取り組めます。
7. 対話・協議	当社は、人権デューデリジェンスの取組みにおいて、独立した外部からの人権に関する専門知識を活用すると共に、潜在的に影響を受けるグループやその他の関連ステークホルダーと真摯に対話・協議いたします。
8. 教育・啓発	当社は、本方針が全ての事業活動に組み込まれ、実行されるよう全ての役員及び従業員に対し、適切な教育を行い、人権啓発に取り組めます。
9. 方針の公開・人権取組の報告	本方針は、サステナビリティ・コミッティで決定、取締役会で承認された上、広く一般に開示します。また、本方針に基づく人権の取組みについて、当社ウェブサイトや統合報告書にて報告いたします。

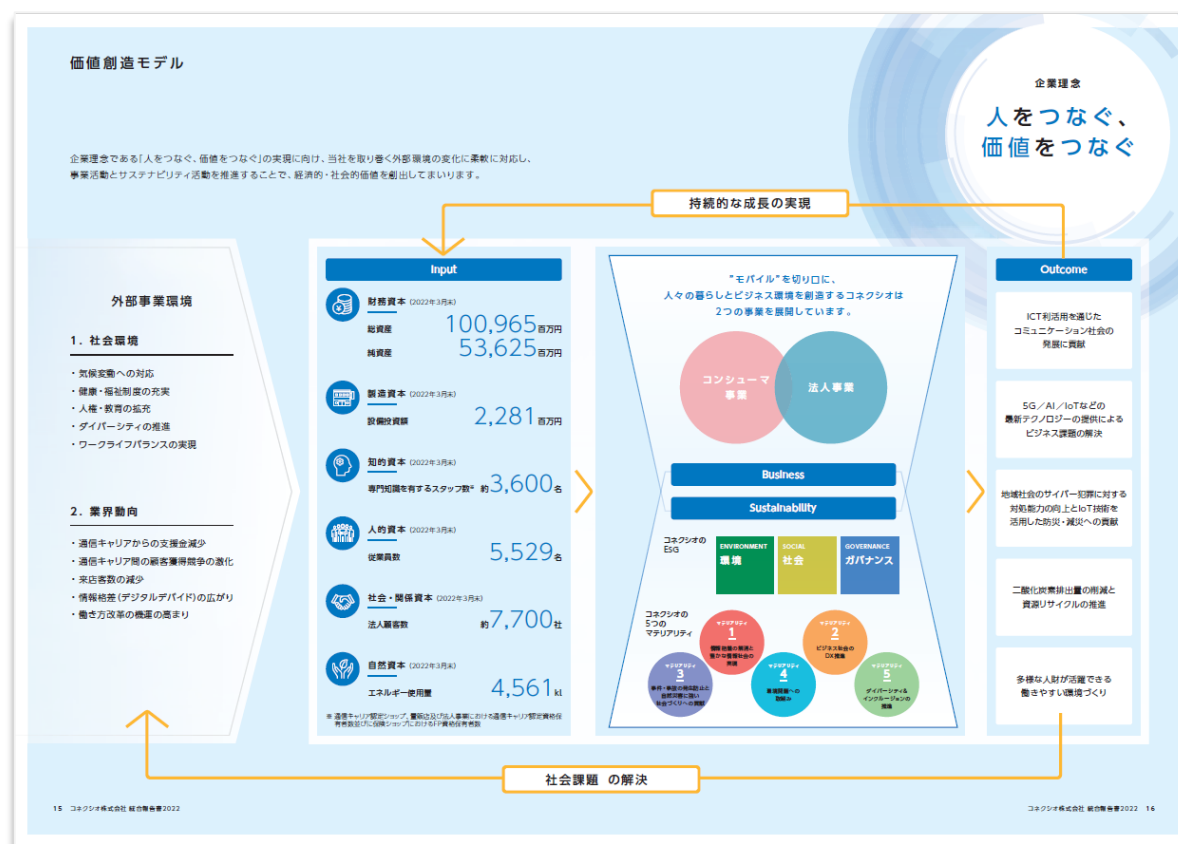
## ESG

### 統合報告書

当社経営の高度化にむけて、対話を通じた相互理解を深めるべく、ステークホルダの皆様とのコミュニケーションツールとして発行



表紙



価値創造モデル

売上総利益 内訳	キャリア代理店ビジネス収益	売上総利益のうち、キャリア代理店ビジネスから得られる収益。端末販売収益、通信キャリアからの手数料収入など。
	独自ビジネス収益	売上総利益のうち、独自ビジネスから得られる収益。コンシューマ事業はnexi（ネクシィ）、保険ショップ運営など。法人事業はMobile WorkPlace（モバイルワークプレイス）、IoTソリューション、決済サービスなど。
コンシューマ事業	nexi（ネクシィ）	ドコモショップで展開する独自サービスで、スマホ学習アプリ「nexiスマホサポート」とセキュリティソフト「nexiパッケージ」の2種類。
法人事業	Mobile WorkPlace （モバイルワークプレイス）	法人向けに展開するモバイルワーク関連ソリューション。デバイスや回線、アプリケーションの提供から、それらの運用管理を代行する「マネージドモバイルサービス」まで、ワンストップでサービスを提供。
	Smart Ready IoT （スマートレディアイオーティー） ソリューションセット	これまで蓄積したノウハウをもとに、業界・業種に特化したソリューションを、センサーからゲートウェイ、通信、アプリケーションまでをオールインワンパッケージとして提供。スピーディーなIoT導入を実現。
	TRIBE Biz（トライブビズ）	コネクシオオリジナルのMVNO回線。ネットワーク利用シーンに応じた特別プランや、セキュリティ重視の専用線サービス(VPN)をはじめ、IoTソリューションと回線をワンストップで提供可能。
	CONEXIOBLACKBEAR （コネクシオブラックベア）	海外利用可能・車載可能な堅牢性に加え、AI連携を想定したエッジコンピューティング・ゲートウェイ。

本資料、ならびにIRに関するお問い合わせは、当社ウェブサイトのお問い合わせよりお願いいたします。

コネクシオ株式会社 <https://www.conexio.co.jp>

経営企画部 IR・サステナビリティ課 TEL：03-5408-3105